

## Pemanfaatan Tiktok Affiliate sebagai Peluang Bisnis bagi Mahasiswa

Theresia Viona<sup>1</sup>, Sindy Eka Putri<sup>2</sup>, Eva Nava Sari Siadari<sup>3</sup>, Agung Al Maulana<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup> Manajemen, Universitas Muhammadiyah Riau

e-mail: [fitriayunofirda@umri.ac.id](mailto:fitriayunofirda@umri.ac.id)

### Abstrak

TikTok telah menjadi platform media sosial yang sangat populer di kalangan pelajar. Salah satu peluang bisnis yang bisa Anda manfaatkan adalah program afiliasi marketing melalui Tiktok. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis potensi afiliasi Tiktok sebagai sumber penghasilan tambahan bagi pelajar. Penelitian ini menunjukkan bahwa Afiliasi Tiktok dapat menjadi peluang bisnis yang menguntungkan dengan memanfaatkan konten kreatif, jaringan komunikasi, dan strategi pemasaran yang efektif. Siswa dapat memperoleh tambahan 20-50% dari total penjualan produk. Mitra afiliasi dapat menjadi alternatif peluang bisnis yang menjanjikan bagi mahasiswa.

**Kata kunci:** *Tiktok, Affiliate, Bisnis, Mahasiswa*

### Abstract

TikTok telah menjadi platform media sosial yang sangat populer di kalangan pelajar. Salah satu peluang bisnis yang bisa Anda manfaatkan adalah program afiliasi marketing melalui Tiktok. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis potensi afiliasi Tiktok sebagai sumber penghasilan tambahan bagi pelajar. Penelitian ini menunjukkan bahwa Afiliasi Tiktok dapat menjadi peluang bisnis yang menguntungkan dengan memanfaatkan konten kreatif, jaringan komunikasi, dan strategi pemasaran yang efektif. Siswa dapat memperoleh tambahan 20-50% dari total penjualan produk. Mitra afiliasi dapat menjadi alternatif peluang bisnis yang menjanjikan bagi mahasiswa.

**Keywords :** *Tiktok, Affiliate, Bisnis, Mahasiswa*

### PENDAHULUAN

Media sosial yang sedang trending di seluruh dunia adalah TikTok. TikTok merupakan platform pemasaran digital yang digunakan oleh para pebisnis Indonesia. Banyak pengguna yang menggunakan media sosial TikTok untuk berkreasi dan memasarkan produknya secara digital. Salah satu fitur TikTok yang paling populer saat ini adalah fitur TikTok Affiliate yang memungkinkan pengguna menjual produk dari toko lain dengan melampirkan link produk pada konten video yang diunggahnya. Pemasaran afiliasi TikTok saat ini mendapatkan popularitas di kalangan pembuat konten. Melalui Afiliasi TikTok, pembuat konten menerima komisi 10% setiap kali seseorang membeli suatu barang atau produk menggunakan tautan afiliasi.

afiliasi TikTok berkembang di seluruh dunia karena tingginya tingkat penetrasi pengguna internet. TikTok menjadi salah satu aplikasi media sosial terpopuler, menduduki peringkat ke-6 dunia dengan 1,05 miliar pengguna. Setelah Amerika Serikat, Indonesia menempati peringkat kedua dunia untuk unduhan TikTok dengan 109,9 juta pengguna. Secara global, TikTok merupakan platform media sosial keempat yang paling banyak digunakan masyarakat Indonesia dengan pangsa 70,8%.

Perkembangan teknologi digital dan media sosial membuka peluang baru bagi mahasiswa untuk membangun usaha dan meningkatkan pendapatan. Afiliasi Tiktok dapat menghasilkan dua digit atau bahkan puluhan juta dolar untuk pengguna aktif, dan ini menjadi salah satu platform media sosial paling populer di kalangan anak muda. Program afiliasi TikTok menawarkan pengguna kesempatan untuk mempromosikan produk dan mendapatkan komisi dari penjualan. TikTok menawarkan peluang bisnis yang sangat menguntungkan bagi pelajar. Salah satu cara untuk memanfaatkan peluang ini adalah melalui program afiliasi. Dengan

Mitra TikTok, siswa dapat mengubah hasrat mereka menjadi keuntungan dan mencapai kesuksesan finansial yang stabil di era digital yang kompetitif. Mitra Tiktok adalah mesin uang bagi pelajar di era digital. Langkah pertama menuju kemandirian finansial bagi pelajar. Pemasaran afiliasi TikTok adalah kunci untuk memonetisasi konten Anda dan merupakan solusi bagi pelajar yang ingin membangun usaha sampingan. Program ini juga membantu siswa mengembangkan keterampilan pemasaran digital dan membangun jaringan bisnis.

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dimana teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara. Wawancara dilakukan kepada mahasiswa asal Kota Pekanbaru. Program ini memungkinkan siswa memperoleh komisi tanpa memiliki produk mereka. Dengan hanya menggunakan kreativitas mereka untuk membuat video, siswa dapat menggunakan tren, musik, dan hashtag populer untuk menarik perhatian penonton. Strategi ini memanfaatkan algoritma TikTok, yang mendukung viralitas konten, untuk memperluas jangkauan iklan dengan cepat.

Namun, beberapa tantangan perlu diatasi, termasuk persaingan ketat di antara para kreator, konsistensi dalam pembuatan konten, dan membangun kepercayaan di antara para penonton. Untuk membangun pengikut yang loyal, siswa harus mampu membuat konten autentik yang sesuai dengan bidang spesialisasi mereka. Selain itu, keterampilan pemasaran digital, mendongeng, dan merek pribadi sangat penting untuk memaksimalkan hasil. Ada juga manfaat jangka panjang menjadi afiliasi TikTok. Program ini dapat menjadi cara untuk menghasilkan pendapatan tambahan sekaligus mengembangkan keterampilan digital yang relevan dengan zaman modern. Pengalaman ini juga bisa menjadi batu loncatan menuju karier masa depan di bidang pemasaran digital dan membangun merek pribadi. Dengan pendekatan yang tepat, afiliasi TikTok tidak hanya dapat membantu siswa mendapatkan penghasilan tambahan, tetapi juga membuka peluang pengembangan pribadi yang lebih luas.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

TikTok dinilai sebagai peluang bisnis yang efektif sebagai platform belanja, terutama karena adanya fitur afiliasi TikTok yang memberikan peluang kepada para pengguna aplikasi. Namun, tidak semua orang bisa melakukannya karena memerlukan beberapa langkah berikut. Oleh karena itu, banyak sekali pembuat konten yang memberikan konten edukasi terkait fitur afiliasi TikTok dan memberikan inspirasi kepada masyarakat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami secara sistematis fakta dan fenomena yang terlibat dalam perubahan perilaku penggemar afiliasi TikTok. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan paradigma konstruktivis. Penelitian ini menggunakan data primer hasil observasi dan wawancara dari tiga sumber dan data sekunder dari buku referensi dan film dokumenter. Penelitian ini menunjukkan bahwa aplikasi TikTok memberikan dampak yang signifikan terhadap perubahan perilaku masyarakat. Salah satunya adalah dengan adanya fungsi afiliasi, dan banyak orang yang berhasil memanfaatkan fungsi ini sebagai bisnis pribadi, memberikan kesempatan bagi masyarakat awam yang belum mengetahui cara menggunakan fungsi ini untuk menjadi afiliasi. Fitur ini juga memungkinkan masyarakat untuk berkolaborasi dengan media baru sebagai bisnis pribadi, yakni sebagai afiliasi. Keberhasilan ini dicapai melalui fokus dan pembelajaran penuh dengan menerbitkan konten pendidikan yang relevan kepada mitra kami. Hal ini dibuktikan dengan keberhasilan mitra kami dalam menginspirasi masyarakat dan menciptakan peluang untuk meningkatkan pendapatan mereka. Afiliasi

TikTok adalah program yang memungkinkan pembuat atau pengguna TikTok untuk mempromosikan produk e-commerce melalui video yang dibuat oleh pengguna. Pembuat konten menerima komisi ketika pemirsa membeli produk melalui tautan atau kode yang dibagikan dalam konten. Program ini tidak memerlukan modal besar, hanya kreatifitas dan kemampuan memanfaatkan media sosial sehingga sangat menguntungkan. Mengapa pemasaran afiliasi TikTok merupakan peluang bisnis?

1. **Modal Kecil**  
Mahasiswa tidak perlu memiliki stok produk atau membuka toko sendiri. Mereka hanya perlu bergabung dalam program affiliate dan memilih produk untuk dipromosikan.
2. **Fleksibilitas Waktu**  
Bisnis ini bisa dilakukan kapan saja, sehingga mahasiswa tetap bisa menyesuaikan dengan jadwal kuliah dan kegiatan lainnya.
3. **Pasar yang Luas**  
TikTok memiliki jutaan pengguna aktif setiap harinya, yang menjadi potensi besar untuk menjangkau audiens dari berbagai kalangan.
4. **Kreativitas dalam Membuat Konten**  
Buat konten yang unik, informatif, dan menghibur. Gunakan musik atau tren populer di TikTok untuk meningkatkan visibilitas video.
5. **Promosikan dengan Strategi yang Tepat**  
Gunakan strategi soft selling dengan menyisipkan informasi produk secara natural dalam video. Tambahkan link pembelian di deskripsi atau gunakan fitur pin produk di TikTok Shop.
6. **Analisis dan Evaluasi**  
Gunakan fitur analitik di TikTok untuk memantau performa konten. Pelajari video mana yang berhasil meningkatkan penjualan, lalu optimalkan strategi untuk konten berikutnya.

### **Tantangan dan Solusi Afiliasi**

TikTok cukup menjanjikan, namun juga memiliki tantangan tersendiri, termasuk persaingan yang ketat dan algoritma TikTok yang selalu berubah. Agar tetap kompetitif, siswa harus selalu mengikuti tren terkini, meningkatkan kualitas konten mereka, dan membangun hubungan baik dengan audiens mereka.

### **SIMPULAN**

Pemasaran afiliasi TikTok merupakan peluang bisnis yang sangat cocok bagi pelajar karena fleksibilitas dan profitabilitasnya. Dengan kreativitas, konsistensi, dan strategi yang tepat, mahasiswa dapat menjadikan program ini sebagai sumber penghasilan tambahan yang signifikan. Lebih lanjut, pengalaman ini juga akan menjadi kontribusi berharga bagi pengembangan lebih lanjut keterampilan pemasaran digital dan manajemen bisnis di masa depan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Gary S. Becker, The Concise Enciclopedia Of Economic "Human Capital".  
<http://www.econlib.org/library/enc/humancapital.html>. Diakses Pada  
Senin, 14 September 2015. Pukul 20.45.
- Gary S. Becker. Human Capital: A Theoretical And Empirical Analysis, With Special Reference To  
Education, Second Edition, Part Investment In Human  
Capital: Effects On Earnings. 1975. [www.nber.org/chapters/c3733.pdf](http://www.nber.org/chapters/c3733.pdf)
- Kumar, N., & Mirchandani, R. (2020). Influencer Marketing: A Study on TikTok. Journal of on  
Social Media. Journal of Electronic Commerce Research, 20(2), 1-15.
- Hidayat, A. (2020). Pengaruh Influencer Marketing terhadap Perilaku Konsumen pada Platform  
TikTok. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 12(1), 1-10.